

Körkérdés

a magyar gazdaság szerkezetének és pénzügyi rendszerének átalakulásáról

Mind a világgazdaságban a 2008-as válságot követően megindult változások, mind a magyar gazdaságpolitikában a – gazdaság kívánatos szerkezetére vonatkozó – prioritások 2010 utáni újrafogalmazása napirendre tűzi a magyar gazdaság szerkezeti átalakulásával összefüggő kérdéseket, a pénzügyi közvetítőrendszerrel kapcsolatos új igényeket.

2015-ös körkérdésünk a következőkre keresi a választ.

A spontán módon és a változó állami szabályozás eredményeképpen végbemenő szerkezeti átalakulások mennyiben illeszkednek a nemzetközi trendekhez, ezeken belül is a hasonló helyzetű országokban lezajló folyamatokhoz? Másképpen megfogalmazva: a világgazdaságban megfigyelhető strukturális változásokkal mennyiben vannak összhangban a magyar gazdaságpolitikában megcélzott átrendeződések, és ezek kibontakozása milyen kockázatokkal járhat?

A válság után világszerte megfogalmazódott az igény egy biztonságosabb, stabil pénzügyi közvetítőrendszer és szigorúbb felügyelet iránt. Az államilag vezérelt magyarországi változtatások mennyiben felelnek meg ezeknek a szempontoknak?

Kérdésünk a magyar gazdaság szerkezetével összefüggő olyan ügyekre vonatkozik, mint az ágazati, a foglalkoztatási, a fogyasztási szerkezet, az export és az import struktúrájának megfigyelhető alakulása, a szolgáltatások súlyának megcélzott mérséklése. A pénzügyi közvetítőrendszert illetően pedig azt firtatjuk, hogy az állam beavatkozása a piaci és a tulajdonviszonyokba, a jegybank és a pénzügyi felügyelet összevonása, az új szanálási szabályozás kialakítása mennyiben támogatja a pénzügyi stabilitást és a gazdasági növekedést. A magyar gazdaság szerkezetének és pénzügyi rendszerének változásai mennyiben képesek hozzájárulni a foglalkoztatási, növekedési, versenyképességi, egyensúlyi gondok enyhítéséhez?

az MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos főmunkatársa

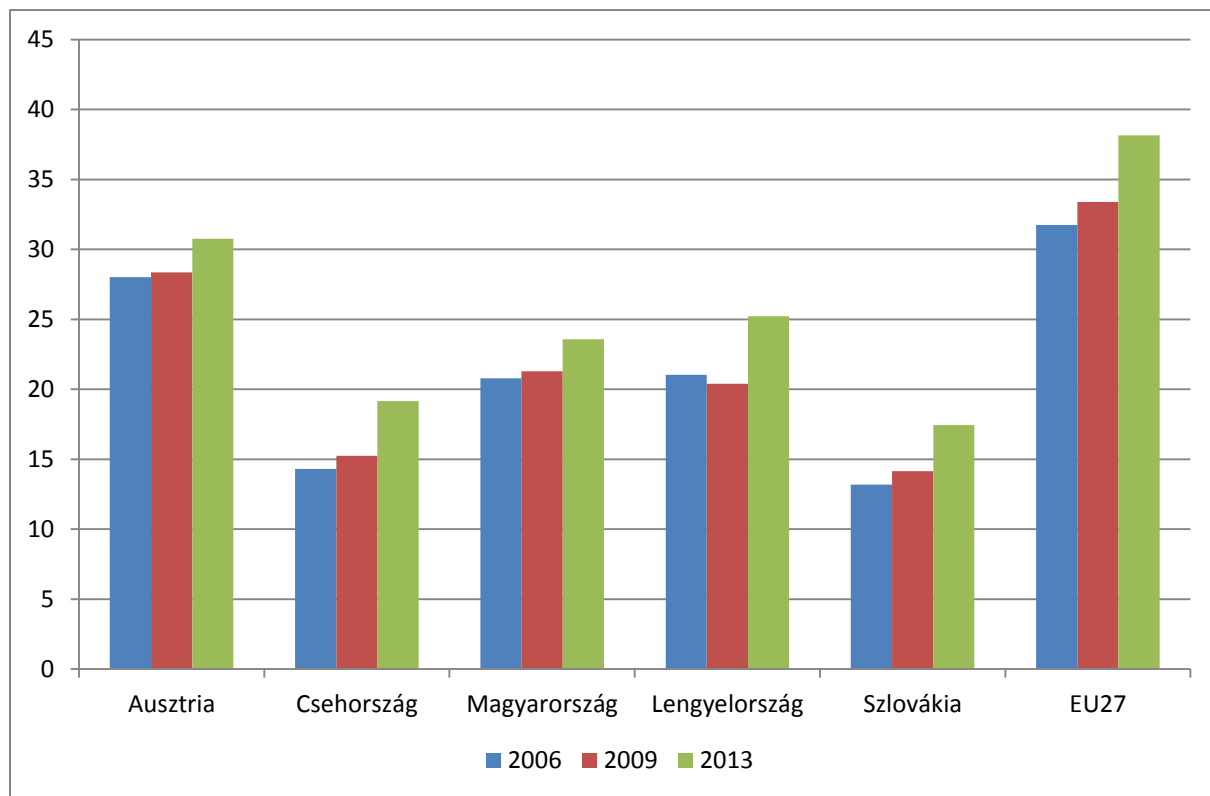
Az idei körkérdés a magyar gazdaság szerkezetének és pénzügyi rendszerének az utóbbi években történt átalakulását veszi górcső alá. Rövid írásomban ennek a problémának egyetlen, kisebb aspektusát vizsgálom meg, de úgy gondolom, hogy a kisebb terület történései jól illusztrálják a vizsgált időszak gazdaságpolitikai irányváltását. Választott témám a „keleti nyitás”, ami elcsépeltnek tűnhet, de egy új szempontból igyekszem elemezni: összehasonlítva annak eredményeit más országokéval. Hiszen a válság alatt, a gazdaságilag betegeskedő Európai Unióban természetesen merült fel az ötlet, hogy a tagországokban csökkenő kereslet miatt érdemes lehet olyan gazdaságok felé fordulni, amelyeket nem, vagy az EU-tagországokénál kevésbé érintett a válság. Volt, ahol deklarált kormányzati politikai cél volt ez, volt, ahol a vállalatok maguk keresték kormányzati segítség nélkül az új piaci lehetőségeket. Ebben a rövid írásban nem elsősorban a politikákat mutatom be, hanem inkább az eredményt: mi történt néhány, magyar szempontból fontos gazdaságban ezen a téren az elmúlt években. Természetesen fontos kérdés lehet, hogy mekkora volt az állami támogatás szerepe a változásban. Ugyanakkor nem feledhetjük, hogy az Európai Unió itt vizsgált tagországai nagyjából ugyanolyan lehetőségekkel és eszközökkel rendelkeznek a kereskedelempolitika területén.

Az Európai Unió külkereskedelmének egészét és az összehasonlítás céljával kiválasztott országokat (Ausztria, Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) is az EU-n kívülre irányuló export részesedésének jelentős növekedése jellemzi 2006 és 2013, valamint különösen 2009 és 2013 között. Csehország és Szlovákia esetében volt és maradt a legkisebb az EU-n kívülre irányuló kivitel részaránya a teljes exportból, Magyarország és Lengyelország esetében magasabb ez a részesedés, de nem éri el az osztrák vagy az uniós szintet, még a 2006 és 2013 közötti növekedés ellenére sem (lásd az 1. ábrát).

1. ábra

Az EU-n kívüli export részesedése egyes országokban és az EU-27-ben, 2006, 2009 és 2013

(Százalékban)

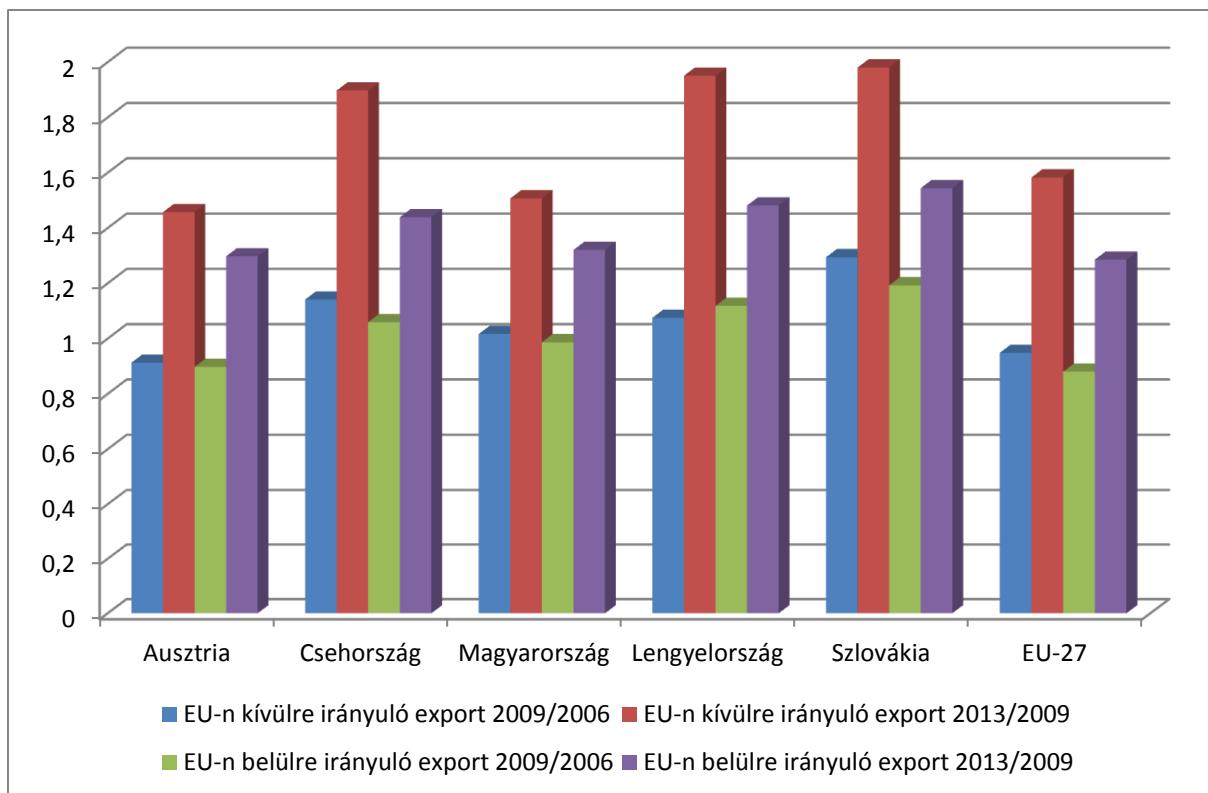


Forrás: Saját számítások a COMEXT-adatbázis adatai alapján.

A részesedésnövekedés mögött értelemszerűen az EU-n kívülre irányuló exportnak az EU-ba irányulónál erőteljesebb növekedése áll. Különösen jelentős az ütemkülönbség Szlovákia, Csehország és Lengyelország esetében, legfőképp 2009 és 2013 között, míg a magyar adatok különbsége jóval kisebb, Ausztriáéhoz hasonló, az EU-27 átlaga alatti (lásd a 2. ábrát).

2. ábra

Az EU-ba irányuló és az EU-n kívülre irányuló export növekedése 2006–2009 és 2009–2013 között



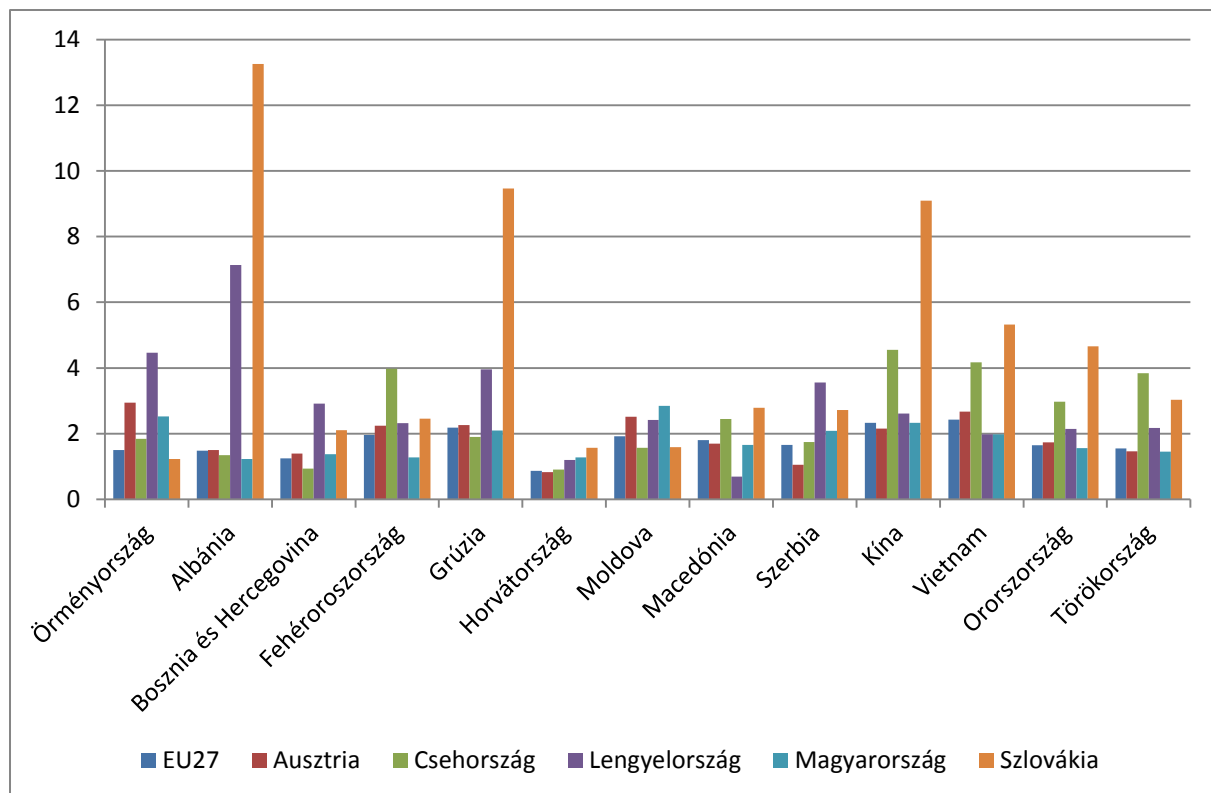
Forrás: Saját számítások a COMEXT-adatbázis adatai alapján.

Vizsgáljuk meg, hogy néhány kiválasztott EU-n kívüli országba hogyan alakult a kivitel növekedése az EU-27 és az öt vizsgált gazdaság esetében (lásd a 3. ábrát)!

3. ábra

Egyes EU-n kívüli országokba irányuló export növekedése 2006 és 2013 között

[Folyó áron (euró), 2006 = 1]



Forrás: Saját számítások a COMEXT-adatbázis adatai alapján.

Csak néhány kiválasztott délkelet-európai, kelet-európai és ázsiai piacra irányuló kivitel növekedési ütemét vizsgálva egyértelműen kiugró Szlovákia sikere: Albániába, Grúziába, Horvátországba, Macedóniába, Kínába, Oroszországba és Vietnamba is ez az ország tudta messze a legerőteljesebben növelni kivitelét. Jól szerepel még Lengyelország is a többi vizsgált országhoz képest: Bosznia-Hercegovinába, Örményországba és Szerbiába a leggyorsabban, míg Albániába és Grúziába a második leggyorsabban és jelentős mértékben nőtt exportja. Csehország Belorussziában és Törökországban volt első a vizsgált országcsoporthoz képest, míg Macedóniába, Kínába, Oroszországba és Vietnamba második leggyorsabban és jelentősen emelkedett a kivitele. Magyarország egyedül Moldovába tudta enyhén gyorsabban növelni exportját, mint a többi vizsgált ország. Néhány reláció esetében az EU-27-nél is alacsonyabb a kivitel növekedési üteme. Nézzük meg kicsit részletesebben a kivitelek áruszerkezetét, hátha kapunk valamilyen információt arról, hogy milyen vállalatok okozhatták a növekedést!

Mind a három ország esetében egyértelműen azoknak a termékcsoportoknak a dominanciája figyelhető meg a növekedésben, amelyeket elsősorban a multinacionális vállalatok helyi lányai állítanak elő: a gépjárműipar, elektronikai ipar és gépipar termékei. (Csehország esetében ugyanakkor elemzésekből tudjuk, hogy a másik három visegrádi országhoz képest

jelentősebb a hazai tulajdonú vállalatok szerepe az autóiparban, így itt az is előfordulhat, hogy dinamikus helyi beszállítók exportja nőtt jelentősen.) Ezen felül vannak olyan termékcsoportok, amelyek esetében nem egyértelműen ezek a vállalatok adják a teljes kivitelt, vagyis helyi vállalatok exportja is részt vehetett a kiviteli expanzióban. Például Szlovákiának Albániába a fém-, vegyi és főleg a feldolgozott élelmiszertermékek kivitelét is sikerült nagymértékben növelnie. Macedónia esetében a vegyipari, a vas- és acéltermékek exportja is jelentősen nőtt, Horvátországba pedig a ruházati, papíripari és fémtermékek kivitele is számottevően emelkedett. Kínába, amely egyébként ma már Szlovákia 10. legfontosabb exportdesztinációja, az említett domináns termékek mellett olyan áruk kivitele nőtt meg, amelyekről általában úgy tudjuk, hogy éppen Kínából exportálják őket ide: a bútorigari termékek és cipők. Vietnamban is hasonló a helyzet: például a kikészítetlen és kikészített bőr, illetve a cipő lett jelentős exportcikk. Oroszországba a cipők és nyersanyagok exportja is jelentősen nőtt. Érdekes még, hogy mindegyik partnerország esetében sok termék eltűnt 2006-hoz képest a 2013-as kiviteli listáról, vagyis a szlovák export szerkezete nagymértékben átalakult néhány év alatt.

Lengyelország elsősorban európai országokba növelte gyorsan a kivitelét, és itt is domináns a – vélhetően a multinacionális vállalatok helyi leányvállalatainak termékein alapuló – járműipari kivitel. Ugyanakkor ezen felül lengyel tulajdonban levő vállalatok is részt vehettek az exportexpanzióban: Albániába még az élelmiszer- és papíripari, Grúziába a vegyipari (beleértve a gyógyszeripart is), Szerbiába a papír-, vegy-, élelmiszer-ipari és elektronikai termékek kivitelét sikerült jelentősen növelni. Bosznia-Hercegovinába a nyersanyag és energia kivitele mellett a bútorigar, fémipar, élelmiszeripar és járműipar kivitele is nőtt. Csehország esetében is a javarészt a multinacionális cégek leányai által gyártott gép- és járműipari termékek adják az exportnövekmény gerincét. Ezen felül Kínába kiugróan nagy volt az italok, illetve a bútorigar, ruházati és elektronikai termékek kivitelének növekedése. Törökországba még a gumitermékek exportja is jelentősen emelkedett, Vietnamban pedig számottevően nőtt még a műszerek kivitele is. Ez utóbbi termékek esetében vélhetően a cseh gyártók részvétele is jelentős.

A külföldi közvetlentőke-befektetések területén nehezebb dolgunk van. Mint arra éppen a *Külgazdaság* hasábjain Antalóczy Katalinnal¹ nemrégiben felhívtuk a figyelmet, az elérhető

¹ Antalóczy Katalin – Sass Magdolna [2014]: Tükör által homályosan: a külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság*, 58. évf., 7–8. sz., 30–57. o.

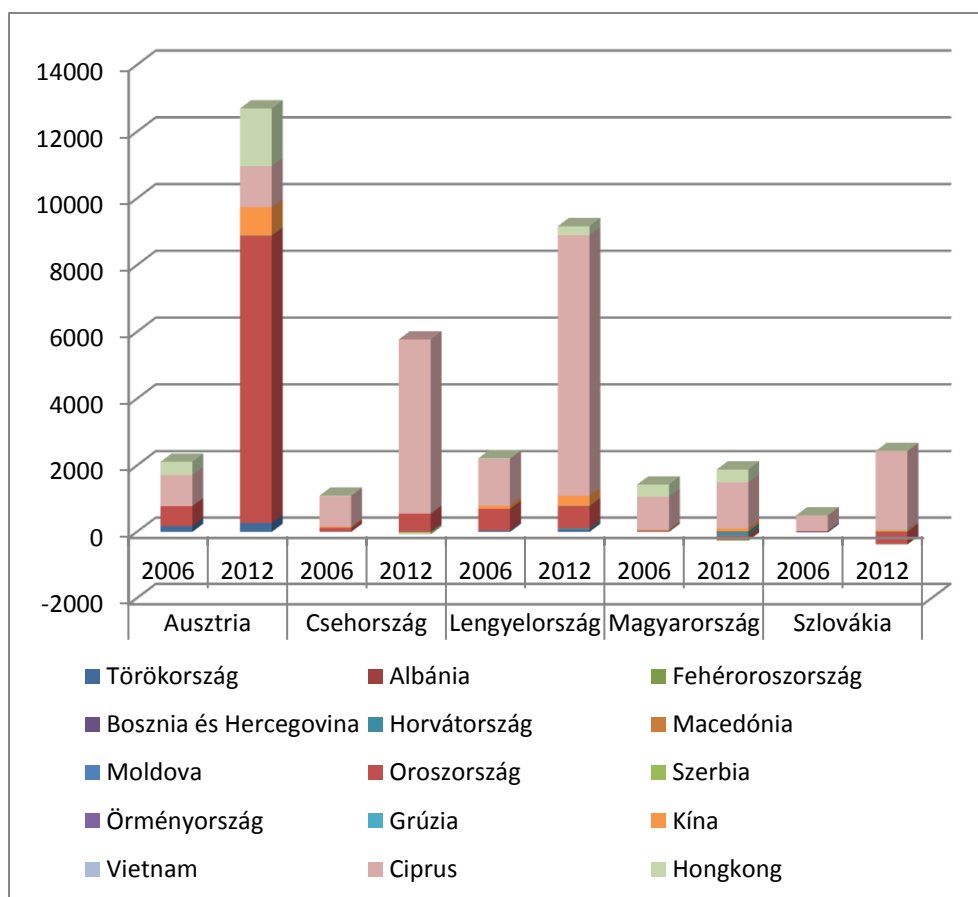
adatok egyre kevésbé adnak reális képet a közvetlentőke-befektetések partnerországok és ágazatok közötti megoszlásáról. Ennek részben oka, hogy a válság alatt felerősödtek a multinacionális vállalatok hatékonyságjavító törekvései, amelyeknek része a tevékenységek átszervezése és az adóoptimalizáció is. Megnéztük például, hogy a legnagyobb magyarországi vállalatok esetében hogyan alakult a végső tulajdonos és a közvetlen tulajdonos (amely alapján az adott befektetés a statisztikákban szerepel) viszonya. A kettő országa az esetek felében különbözött, többek között a témánk szempontjából fontos Borsodchem esetében is, ahol a végső tulajdonos kínai, azonban magyar, luxemburgi és ciprusi közvetítőn keresztül gyakorolja tulajdonosi jogait a vállalatban. A kínai befektetéseknél Hongkong fontossága nem megkerülhető, míg az orosz tőkebefektetések esetében Ciprus közvetítő szerepe meghatározó.² Így ezt a két országot még hozzáadtam a vizsgáltakhoz, de még ezzel együtt is körültekintően kell értelmeznünk az adatokat (lásd a 4. ábrát). 2006 és 2012 között Magyarországon növekedett legkevésbé a vizsgált országokból (+ Ciprus és Hongkong) származó közvetlentőke-befektetés állománya. (Ciprus nélkül ugyanakkor Szlovákia szerepel rosszabbul: mind a magyar, mind a szlovák adat ebben az esetben negatívba fordul ugyan, de a szlovák csaknem 300 millió USD-s mínuszban van, míg a magyar „csak” –165 millió USD.)

4. ábra

Külföldi közvetlentőke-befektetések a vizsgált országokból, 2006 és 2012 között

(Millió USD)

² Lásd például: Kalotay K. [2012]: Indirect FDI. *The Journal of World Investment & Trade*, Vol. 13., No. 4., 542–555. o.



Forrás:

OECD-statisztikák.

(http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_POSITION_PARTNER#) alapján saját számítások.

Részletes esettanulmányok és elemzések híján csak találgathatunk, mi lehet az oka az ennyire eltérő szereplésnek. A másik három visegrádi országban nem látszik nyoma a hazaihoz hasonló jelentőségű exporttámogatási és befektetésösztönzési programnak, és nem is szerepel a kormányzati kommunikációban a miénkhez hasonlóan előkelő helyen a keleti nyitás stratégiája, mégis sokkal kedvezőbben alakultak az adatok. Természetesen a kivitel nagyobbik részét a multinacionális vállalatok helyi leányai adják, amelyek exportszereplését a helyi gazdaságpolitika közvetlen intézkedései kevésbé befolyásolják, míg az általános gazdasági környezet, az adott ország nemzetközi versenyképességét meghatározó általános keretfeltételek döntő fontosságúak. Ezek közül kiemelendők azok, amelyek közvetve vagy közvetlenül segítik a vállalatok innovációs tevékenységét (például: oktatás, kutatás, kompetitív üzleti környezet, releváns infrastruktúra stb.). Ugyanakkor a (hazai tulajdonban levő) kis- és közepes vállalatok nemzetköziesedési képességét egyrészt ezek a keretfeltételek határozzák meg, hiszen a nemzetköziesedés mozgatórugóinak és akadályainak alakulását is

döntő mértékben befolyásolják. Másrészt esetükben lehet helye közvetlen támogatásnak, ösztönzésnek, azokon a területeken, ahol olyan piaci kudarcok orvoslására van szükség, amelyek aránytalanul nagyobb mértékben sújtják a kis- és középvállalatokat. Összességében nyilván a vizsgált gazdaságok általános versenyképességének alakulását tükrözi a vizsgált piacokon való szereplésük – s a konklúzió magyar szempontból nem éppen hízelgő.